

*Łukasz Pięta**

PRZEGLĄD TEORETYCZNYCH KONCEPCJI ROZWOJU REGIONALNEGO

Streszczenie. Celem artykułu jest analiza ewolucji teoretycznych koncepcji rozwoju regionalnego. W pierwszej części artykułu dokonano przeglądu koncepcji bazujących na neoklasycznej szkole ekonomii, odwołujących się do dorobku naukowego Keynesa oraz zakładających nie zrównoważony charakter wzrostu gospodarczego. Następnie scharakteryzowano teorie lokalizacji działalności gospodarczej oraz modele związane z nową teorią handlu oraz nową geografiami ekonomiczną. Artykuł kończy się rozważaniami na temat innych czynników endogenicznych, determinujących rozwój regionalny. Metodą wykorzystaną przy pisaniu artykułu była analiza prac publikowanych w języku angielskim, francuskim i polskim.

Słowa kluczowe: koncepcje rozwoju regionalnego, teorie lokalizacji przemysłu, nowa teoria handlu, nowa geografia ekonomiczna.

1. WPROWADZENIE

Teorie rozwoju regionalnego dotyczą problemu zróżnicowania w rozwoju gospodarczym regionów. Każda z teorii określa jeden lub kilka czynników determinujących rozwój regionu oraz wskazuje na mechanizmy powstawania różnic międzyregionalnych. Ponadto poprzez uwypuklanie coraz to nowych czynników rozwoju, teorie nie wykluczają się wzajemnie. Jednak jednocześnie nie dają jednolitej odpowiedzi wyjaśniającej problem dywergencji regionalnej.

Występowanie różnic w rozwoju pomiędzy poszczególnymi obszarami jest główną przesłanką do realizacji odpowiednich działań w ramach polityki regionalnej. Jednak niejednokrotnie podejmowane zabiegi nie okazują się skuteczne (por. Domański, 1997; Gawlikowska-Hueckel, 2003). Jak zauważa G. Gorzelak, odmienne definiowanie przyczyn zróżnicowania regionalnego przez poszczególne teorie nie dostarcza rozwiązań polityce regionalnej do skutecznego ich niwelowania (Gorzelak, 1989).

Według Z. Strzeleckiego brak jest uniwersalnej, ogólnej teorii rozwoju regionalnego (Strzelecki, 2008). Istniejąca różnorodność teorii świadczy zarówno

* Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej.

o złożoności procesu rozwoju regionalnego, jak i zróżnicowaniu doświadczeń mu towarzyszących. Ponadto wielka różnorodność teorii sprawia, że nie istnieje jedna, ogólnie przyjęta ich klasyfikacja. W 1973 r. H. W. Richardson wyszczególnił pięć teorii (Richardson, 1973), zaś J. E. Moncayo w 2001 r. scharakteryzował ich czternaście (Moncayo, 2001). K. Stackelberg i U. Hahne podzielili teorie rozwoju regionalnego na dwie grupy: teorie zakładające odpowiednio zrównoważony oraz niezrównoważony charakter wzrostu gospodarczego (Stackelberg, Hahne, 1998). Z kolei T. Kudłacz w swojej publikacji wyszczególnił pięć grup teorii (Kudłacz, 1999), zaś T. G. Grosse dokonał przeglądu koncepcji rozwoju regionalnego, nie dokonując ich klasyfikacji (Grosse, 2002).

2. TEORIE ROZWOJU REGIONALNEGO

Neoklasyczne teorie rozwoju regionalnego odwołują się do ścieżki wzrostu zrównoważonego i są adaptacją modelu wzrostu gospodarczego Solowa–Swana (por. Solow, 1956; Swan, 1956). Bazują na założeniu, jakoby nierówności regionalne wynikały z niewystarczającej mobilności terytorialnej czynników produkcji, co stanowi główną barierę w funkcjonowaniu wolnego mechanizmu rynkowego oraz w wyrównywaniu dochodów pomiędzy regionami. Według modeli neoklasycznych czynnik pracy przepływa z regionów biednych w kierunku regionów bogatych, podczas gdy kapitał odwrotnie. W poszukiwaniu zwiększonych zysków przenosi się w kierunku regionów problemowych. Zatem jedyną rolą sektora publicznego jest stworzenie warunków umożliwiających swobodny przepływ czynników produkcji (por. Wojtyna, 1994).

Jedną z pierwszych prac bazujących na teorii neoklasycznej napisali G. H. Borts i J. L. Stein. Posługując się przykładem Stanów Zjednoczonych wykazali istnienie silnej tendencji do wyrównywania się dochodów *per capita* pomiędzy regionami. Według autorów zaistniała konwergencja między poszczególnymi stanami wynikała z ruchów siły roboczej z sektora rolnego, charakteryzującego się niskimi płacami, w kierunku sektorów pozarolniczych, oferujących wyższe wynagrodzenia (Borts, Stein, 1964: 4). W swojej wcześniejszej pracy G. H. Borts wskazał na znaczenie przepływu kapitału. Według G. H. Bortsa jeśli w analizie pominie się migrację siły roboczej, to samo przemieszczanie kapitału wpłynie na wyrównanie realnych wynagrodzeń (Borts, 1960).

Podobne zdanie na temat zróżnicowania regionalnego wyrażał H. Siebert. W jego opinii rozwarstwienie w dochodach *per capita* pomiędzy regionami jest rezultatem dynamicznego charakteru wzrostu gospodarczego, a nie różnego rodzaju korzyści ulokowanych w regionach. Podobnie jak G. H. Borts, H. Siebert za główną przyczynę rozwarstwienia regionalnego uznał niewystarczającą mobilność czynników produkcji oraz zróżnicowany poziom rozwoju technologicznego (Siebert, 1969).

Kolejne opracowania autorstwa D. M. Smitha oraz M. Ghali i in. dotyczyły problemu konwergencji regionalnej w Stanach Zjednoczonych. Natomiast F. Giarratani Soeroso podjął się weryfikacji neoklasycznej koncepcji wyrównywania się dochodów pomiędzy regionami na przykładzie Indonezji (Giarratani Soeroso, 1985).

Zdaniem D. M. Smitha opracowanie G. H. Bortsa i J. L. Steina bazowało na niewystarczającym materiale statystycznym, ponieważ autorzy przeprowadzili badania, uwzględniając istnienie jedynie jednego sektora, pomijając tym samym międzysektorowy przepływ czynników produkcji. Dlatego też D. M. Smith w 1974 r. rozwinął model, przy założeniu międzysektorowego przepływu siły roboczej (Smith, 1974). Rok później D. M. Smith w kolejnym modelu wykorzystał dane dotyczące ogólnego poziomu produkcji, ignorując jednocześnie przepływy międzysektorowe czynników produkcji (Smith, 1975). Z kolei według modelu M. Ghali i in. przepływ czynników produkcji pomiędzy amerykańskimi stanami wynikał ze zróżnicowanych kosztów pracy (Ghali i in., 1978).

W swojej pracy S. E. Kottman, tłumacząc neoklasyczny mechanizm wyrównywania się dochodów na poziomie regionalnym, wskazał, że międzyregionalny przepływ czynników produkcji ma miejsce w przypadku przemysłów oferujących produkcję na rynku krajowym. Wówczas popyt oraz ceny kształtowane są na poziomie państwowym, zaś koszt pracy determinowany jest lokalnie i może się różnić w zależności od regionu. Taka sytuacja sprzyja przepływowi kapitału w poszukiwaniu tańszej siły roboczej i zwiększonych zysków. W przypadku przemysłów kierujących swoją produkcję na rynek lokalny, przepływ czynników produkcji pomiędzy regionami jest znikomy (Kottman, 1992).

W opozycji do teorii neoklasycznej modele odwołujące się do dorobku naukowego J. M. Keynesa skupiają się na popytowej stronie gospodarki. Zakładają aktywny udział władz publicznych w procesach gospodarczych i przewidują nawarstwianie się problemów wynikających z istniejącej dywergencji regionalnej (por. Gorynia, 1995). Jak podkreśla M. Chisholm, J. M. Keynes co prawda nie przykładał wagi do problemów rozwoju regionalnego, to jednak skupienie uwagi na popytowej stronie gospodarki i wprowadzenie do analizy mnożników posłużyło za bazę dla innych teorii poruszających problem rozwoju regionalnego (Chisholm, 1990: 217). Z kolei według H. Armstronga i J. Taylora jedną z wad neoklasycznych teorii było pominięcie czynnika popytu na dobra pochodzące z danego regionu (Armstrong, Taylor, 1985).

Teoria bazy eksportowej opracowana przez D. C. Northa zakłada uzależnienie rozwoju regionalnego, przynajmniej w pierwszym etapie, od zmiennej egzogenicznej, czyli popytu na dobra przeznaczone na eksport. Regiony wytwarzają szereg dóbr i usług podstawowych (ang. *staple commodities*), które mogą się przekształcić w grupę dóbr eksportowych, czyli bazę eksportową (ang. *export base*). Rosnący popyt na dobra i usługi pochodzące z danego regionu sprzyja koncentracji aktywności ekonomicznej oraz pojawieniu się efektu ekonomii skali.

Zdaniem D. C. Northa pierwszy impuls rozwoju regionalnego będzie uzależniony od czynnika eksportowego, jednak w późniejszych etapach eksport straci na znaczeniu na rzecz zróżnicowania struktury gospodarczej regionu (North, 1955).

Co prawda teoria bazy eksportowej, poprzez wprowadzenie czynnika popytu, stanowi inny nurt wobec teorii neoklasycznych, to jednak jej rezultaty wpisują się w założenia neoklasyczne. Teoria przewiduje bowiem zanikanie rozwarstwienia międzyregionalnego wraz z upływem czasu. Z kolei, jak podkreślali P. Nijkamp i in., teoria bazy eksportowej pomimo swojej prostoty stanowi bazę dla innych modeli rozwoju regionalnego (Nijkamp i in., 1986).

Krytyki teorii bazy eksportowej dokonał J. P. Blair. Wskazał on na jego zdaniem błędne założenie, jakoby pochodzenie popytu zawsze znajdowało się poza regionem. Przecież możliwość tworzenia dóbr i usług eksportowych zależy także od wielu czynników endogenicznych, tj. instytucje finansowe czy ośrodki naukowe. Ponadto zdaniem J. P. Blaira teoria bazy eksportowej lepiej sprawdza się w małych regionach. Wraz ze wzrostem regionu zwiększają się także możliwości osiągania zysków z działalności prowadzonej wewnątrz regionu (Blair, 1991). W podobnym tonie o teorii D. C. Northa wypowiadał się H. W. Richardson. Jego zdaniem teoria nie uwzględnia chociażby postępu technologicznego jako jednego z czynników rozwoju gospodarczego (Richardson, 1973). Na niedoskonałości teorii bazy eksportowej wskazywał także A. C. Krikelas. W jego opinii wraz z upływem czasu do teorii wprowadzano coraz to nowe zmienne o charakterze popytowym, obrazujące dynamiczny charakter rozwoju regionalnego. Jednak teoria nie ewoluowała w kierunku uwypuklania wpływu innych potencjalnych czynników mogących determinować rozwój regionów (Krikelas, 1992). Ponadto, jak zauważa C. Leven, w teorii bazy ekonomicznej produkcja przeznaczona na rynek lokalny może jedynie wzrastać pod warunkiem przyrostu popytu na dobra eksportowe, co oznacza jej pasywny udział w promocji rozwoju regionalnego (Leven, 1985). Z kolei C. Tiebout zaznacza, że teoria bazy eksportowej może być wykorzystana w analizie krótkookresowej. W długiej perspektywie nie jest w stanie przewidzieć, jak aktywność ekonomiczna regionu będzie rozwijać się w przyszłości (Tiebout, 1968).

Na podobnych założeniach, co teoria bazy eksportowej opiera się teoria produktu podstawowego. Ona również upatruje szanse rozwoju regionu w działalności eksportowej. Według jej autora H. Innesa szansą dla rozwoju regionu jest specjalizacja produkcyjna polegająca na skupianiu się na towarach dających perspektywy największej konkurencyjności na rynkach zewnętrznych (Grosse, 2004).

Kolejna grupa teorii rozwoju regionalnego odwołuje się do nie zrównoważonego charakteru wzrostu gospodarczego. Ich twórcy w osobach G. Myrdal i F. Perroux oraz A. O. Hirschmana byli przekonani o istnieniu tendencji do polaryzacji aktywności ekonomicznej w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Teorie G. Myrdala, F. Perroux i A. O. Hirschmana rozwijały się równolegle, choć w formie całkowicie niezależnej, zaś główne ich prace pojawiły się w latach 50. XX w.

Według G. Myrdala gra rynkowa bardziej przyczynia się do pogłębiania różnic międzyregionalnych niż do ich niwelowania. Migracja siły roboczej, przepływ kapitałów, wolny rynek wpływają na powstawanie procesu akumulacyjnego czynników produkcji w regionach bogatych. Zdaniem G. Myrdala rozwój jednego regionu związany jest ze stagnacją w innym regionie (mechanizm błędnego koła). Regionami uprzywilejowanymi są obszary cieszące się bogactwami naturalnymi lub mające na swoim terenie funkcjonujące zakłady przemysłowe (Myrdal, 1957).

Założenia G. Myrdala w późniejszym czasie zostały sformalizowane przez model N. Kaldora. Jasno z niego wynika uprzywilejowana pozycja regionów przemysłowych względem regionów rolniczych. Jeżeli dojdzie do nawiązania kontaktów handlowych, wówczas rosnące produktywności czynników produkcji będą faworyzowały regiony przemysłowe, ograniczając jednocześnie rozwój obszarów rolniczych. Regiony przemysłowe osiągną pozycję monopolistyczną na rynku, zaś regiony rolnicze poddane warunkom konkurencji doskonałej będą czerpać mniejsze korzyści z wymiany handlowej (Kaldor, 1970).

O niezrównoważonym charakterze rozwoju regionalnego przekonany był także F. Perroux. W jego opinii wzrost gospodarczy jest niezrównoważony zarówno przestrzennie, jak i sektorowo. Szansą dla regionów biednych jest implementacja biegunów wzrostu (franc. *pôle de croissance*), które dzięki efektowi polaryzacji powodują ożywienie działalności gospodarczej (Perroux, 1955; 1964). Zatem F. Perroux, w przeciwieństwie do G. Myrdala, w efekcie polaryzacyjno-dyfuzyjnym dostrzegał szansę na redukcję dysproporcji regionalnych (por. Czuma, 1973; Piętaś, 2014). Z kolei G. Myrdal widział w ekspansji jednego regionu stagnację w innym regionie.

A. O. Hirschman w celu zobrazowania przestrzennego zróżnicowania rozwoju regionalnego przedstawił model, w którym istnieją dwa regiony. Region złożony z regionów „Północy” utożsamiony jest z bogactwem i rozwojem, zaś regiony stanowiące region „Południe” charakteryzują się biedą i niskim poziomem rozwoju gospodarczego. A. O. Hirschman wskazuje na dwa efekty wynikające z polaryzacji przestrzennej rozwoju gospodarczego. Po pierwsze, regiony północne wpływają na regiony południowe za pomocą pozytywnego efektu infiltracji (ang. *trickling-down effects*), uwidaczniającego się poprzez inwestycje realizowane przez regiony północne w regionach południowych, czy też wykorzystanie wolnej siły roboczej z regionów południowych. Z kolei drugim efektem jest efekt polaryzacji (ang. *polarization effects*). Jego charakter jest negatywny i znajduje wyraz chociażby w drenowaniu zasobów kapitału ludzkiego południa przez bogatą północ (Hirschman, 1958).

Kolejna koncepcja rozwoju regionalnego jest autorstwa J. Friedmanna. Podobnie jak G. Myrdal i F. Perroux, J. Friedmann był przekonany o niezrównoważonym charakterze wzrostu gospodarczego. W jego opinii działalność gospodarcza lokowana jest na zasadzie rdzenia i peryferii (ang. *core and peripheries*). Przemysły najbardziej konkurencyjne rozwijają swoją działalność w dużych

centrach metropolitalnych, co zapewnia im pozycję dominującą wobec peryferii. Zdaniem J. Friedmana, jeśli nawet dojdzie do dyfuzji rozwoju gospodarczego zainicjowanego w centrum aglomeracji, to peryferie i tak będą pełnić funkcję usługową wobec obszarów centralnych (Friedmann, 1966).

3. TEORIE LOKALIZACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Dużo wcześniej przed teoriami rozwoju regionalnego pojawiły się teorie lokalizacji. Ich rozwój przypada na koniec XIX i początek XX w. Jak zauważa K. Kuciński, było to rezultatem pojawienia się licznych problemów wynikających z niewłaściwego umiejscowienia zakładów przemysłowych w erze kapitalizmu¹ (Kuciński, 1990).

Według K. Kucińskiego teoria lokalizacji rozwijała się w dwóch kierunkach. Po pierwsze, próbowano stworzyć podstawy ogólnej teorii lokalizacji. Po drugie, pracowano nad branżowymi teoriami lokalizacji. Do tej pory nie udało się stworzyć ogólnej teorii lokalizacji, natomiast w zakresie branżowych teorii istnieją dwie w pełni ukształtowane teorie. Jest to teoria lokalizacji rolnictwa oraz teoria lokalizacji przemysłu (Kuciński, 1990).

Teoria lokalizacji rolnictwa została opracowana przez J. H. von Thünera. Swoje badania oparł na danych empirycznych dotyczących użytkowania ziemi w pobliżu miasteczka Telkow na Pojezierzu Meklemburskim. W modelu J. H. Thünera czynnikiem wpływającym na zyski producenta jest odległość od rynku zbytu. Ponadto model Thünera tłumaczy podział pracy w produkcji rolnej. Towary o niskiej trwałości powinny być uprawiane w pobliżu centrum zbytu. Z kolei obszary oddalone od rynku powinny być przeznaczone na produkcję towarów trwałych i ciężkich (Thünen, 1966).

Koncepcja stworzona w 1909 r. przez A. Webera dotyczyła optymalnej lokalizacji pojedynczego przedsiębiorstwa produkcyjnego zapewniającej minimalne koszty transportu. A. Weber zakłada istnienie przestrzeni izotropowej oraz konkurencji doskonałej. Ponadto wielkość popytu jest stała, zaś cała wytworzona produkcja znajduje nabywców. W modelu koszty produkcji są jednakowe, zatem jedynym czynnikiem determinującym cenę produktu jest transport. W pierwszym

¹ Problem wyboru miejsca lokalizacji podejmowany był także przez ekonomię klasyczną. Na przykład A. Smith pisze, że zysk z ziemi nie jest uzależniony jedynie od jej urodzajności, ziemia znajdująca się w sąsiedztwie miasta daje wyższe zyski niż ziemia identycznie urodzajna, ale znajdująca się w odległej części państwa (Smith, 1954, *O Rencie gruntowej*). J. S. Mill dostrzega problem lokalizacji i braku korzystnych miejsc: „Podaż miejsc o nadzwyczajnej urodzie jest przeważnie ograniczona, a poza tym, przy dużym popycie, jest ich niedobór” (Mill, 1909: 475). Z kolei J. Hobson szczególnie nacisk kładzie na wpływ sieci transportowych na wybór miejsca lokalizacji. Jego zdaniem tania, szybka i bezpieczna infrastruktura jest głównym czynnikiem wpływającym na ekspansję przedsiębiorstwa (Hobson, 1894: 99).

przypadku A. Weber wykorzystuje technikę „trójkąta Varignona”, która pozwala wyznaczyć miejsce lokalizacji gwarantujące najkorzystniejszą kombinację kosztów transportu surowców. W drugim przypadku, wprowadza on do analizy czynnik płac i zakłada malejący ich poziom wraz z oddalaniem się od miejsca lokalizacji zakładu (Weber, 1929).

Istotny wkład do teorii lokalizacji wniósł przedstawiciel szwedzkiej szkoły ekonomii T. Palander. Starał się włączyć teorię lokalizacji przemysłu do teorii równowagi ogólnej. Według T. Palandera obszary sprzedaży są ograniczone i mają bezpośredni wpływ na zyski, które mogą się zmieniać pod wpływem decyzji dotyczących miejsca lokalizacji oraz działalności konkurencji. Zatem w przeciwieństwie do A. Webera T. Palander wskazuje na możliwość zmiany wielkości popytu w czasie. Ponadto zdaniem T. Palandera najniższe koszty transportu występują w pobliżu rynku zbytu oraz w miejscach pozyskiwania surowców, a nie, jak udowadniał A. Weber, w punkcie centralnym (Bustos Gisbert, 1992).

Kolejnym wkładem niemieckiej szkoły ekonomii do teorii lokalizacji są prace W. Christallera i A. Lösch. W. Christaller podjął problem lokalizacji osadnictwa. W swoim modelu zakłada istnienie przestrzeni homogenicznej z identycznymi kosztami transportu. Rozmieszczenie miejscowości uwarunkowane jest pełnionymi funkcjami centralnymi. Jednostki wyższego rzędu są najmniejsze obszary, ale zamieszkiwane przez największą liczbę ludności. Ponadto oferują szerszą gamę produktów i usług. Podczas gdy ośrodki niższych rzędów obejmują swoim zasięgiem większe obszary ziemi, ale zamieszkująca je populacja napotyka na ograniczoną podaż dóbr i usług (Christaller, 1966).

Z kolei praca A. Lösch stanowi całkiem nowe podejście do problemu lokalizacji działalności gospodarczej. Jego zdaniem głównym czynnikiem determinującym lokalizację jest popyt oraz wielkość rynku, a nie – jak zakładali jego poprzednicy – miejsce pozyskiwania surowców. Ponadto zdaniem A. Lösch optymalna lokalizacja odpowiada maksymalnym zyskom, czyli miejscu, gdzie dochody w największym stopniu przewyższają całokształt kosztów (Lösch, 1939).

W. Isard stworzył dynamiczną wersję modelu Lösch, zakładając równy dostęp regionów do surowców, sieci transportowej i możliwości produkcyjnych. Ponadto odwołał się także do założeń modelu Webera, jakoby optymalną lokalizację wyznaczały najniższe koszty transportu. Następnie W. Isard, podobnie jak A. Weber, uwzględnił w analizie koszty pracy i ich zróżnicowany poziom, wynikający z ponoszonych kosztów transportu (Isard, 1956).

W modelu opracowanym przez H. Hotellinga rozpatrywany jest przypadek dwóch firm, oferujących identyczne dobra po jednakowej cenie i mających całkowitą swobodę w wyborze miejsca lokalizacji. Model zakłada równy podział rynku pomiędzy dwa przedsiębiorstwa, które powinny się znajdować w centrum geograficznym regionu. Model H. Hotellinga tłumaczy fenomen dystryktów przemysłowych. Jeżeli istnieją dwa przedsiębiorstwa produkujące identyczne dobro, to powinny być umiejscowione blisko siebie (Hotelling, 1929).

Kolejny model lokalizacji produkcji przemysłowej został opracowany przez E. Hoovera. Wyróżnił on trzy rodzaje korzyści płynących z aglomeracji, a mianowicie: korzyści wynikające ze wzrostu poziomu produkcji przez przedsiębiorstwo, korzyści wynikające z bliskiej lokalizacji zakładów przemysłowych, należących do danej gałęzi przemysłu oraz korzyści będące rezultatem bliskiej lokalizacji zakładów należących do różnych gałęzi przemysłu (Hoover, 1962). Pierwszy typ korzyści dotyczy dużych przedsiębiorstw i jest rezultatem występowania korzyści skali. W drugim przypadku, zakłady zlokalizowane w bliskiej odległości i wytwarzające podobne dobra mogą liczyć na obniżone koszty produkcji, wynikające z charakteru danego obszaru przemysłowego. Ostatni rodzaj korzyści odwołuje się do marszallowskiej teorii korzyści zewnętrznych. Wówczas przedsiębiorstwo generuje korzyści wynikające z lokalizacji innego przedsiębiorstwa. Według E. Hoovera podstawowymi czynnikami wpływającymi na wybór lokalizacji przez jednostkę przemysłową jest łatwy dostęp do czynników produkcji, niskie koszty transportu oraz korzyści wynikające z bliskości rynków zbytu. Zatem czynniki decydujące o lokalizacji mają wymiar geograficzny.

Z kolei model autorstwa V. Hendersona stara się wyjaśnić, jakie siły decydują o kształcie miast. V. Henderson wskazuje na siły dośrodkowe, związane z geograficzną koncentracją działalności gospodarczej oraz siły odśrodkowe, rozumiane jako koszty funkcjonowania w wielkim mieście: zanieczyszczenie środowiska, wyższe ceny wynajmu mieszkań czy droższy transport. Według V. Hendersona obowiązuje zasada *trade-off*, czyli „coś za coś” pomiędzy wielkością miasta a jakością życia, zaś osoby wybierające miejsce lokalizacji nie biorą pod uwagę negatywnych konsekwencji zamieszkiwania w wielkiej aglomeracji (Henderson, 1974).

Podsumowując należy stwierdzić, że teorie lokalizacji działalności gospodarczej zawierają szereg mankamentów. Po pierwsze, nie biorą pod uwagę zmian strukturalnych zachodzących w przemyśle. W latach 60. XX w. wiele krajów doświadczyło procesu dynamicznego wzrostu gospodarczego. Niejednokrotnie pojedyncze przedsiębiorstwa zostały zastąpione przez wielkie korporacje. Zatem założenie istnienia jednego przedsiębiorstwa w odseparowanej przestrzeni nie odpowiadało realiom życia gospodarczego. Jak zauważa G. B. Norelife, w przypadku wyboru miejsca lokalizacji dla wielkich kombinatów przemysłowych, bliskość pozyskiwania surowców oraz tania siła robocza ustępują miejsca innym czynnikom, takim jak występowanie korzyści zewnętrznych i wewnętrznych czy możliwości fuzji i kooperacji (por. Norelife, 1975). Po drugie, klasyczna teoria lokalizacji całkowicie abstrahuje od wpływu zachowań czynnika ludzkiego. W teoriach zakłada się, że przedsiębiorca podejmuje decyzje jako osoba racjonalna „*homo economicus*”. Teorie nie biorą pod uwagę sytuacji, kiedy racjonalne decyzje nie są związane z poszukiwaniem rozwiązań gwarantujących maksymalny zysk. Przecież niejednokrotnie brak możliwości podejmowania optymalnych decyzji może wynikać z ograniczeń w dostępie do informacji. Pro-

blem ten w swoim modelu poruszył A. R. Pred. Wprowadził on do analizy czynnik niepewności oraz prawdopodobieństwa. Rozpatrując problem lokalizacji fabryki, zbudował macierz zachowań, co pozwoliło mu udowodnić, że decyzje podejmowane przez przedsiębiorców niejednokrotnie nie odpowiadają zachowaniom *homo economicus* (por. Pred, 1967; 1969). Ponadto klasyczne teorie lokalizacji poruszają problem wyboru najkorzystniejszego miejsca gwarantującego najniższe koszty transportu. Jednocześnie nie dostrzegają możliwości świadomego wyboru miejsca lokalizacji w mniej korzystnym miejscu. Wówczas przedsiębiorstwo będzie poszukiwać innych sposobów na maksymalizację zysku. Na przykład według R. M. Cycert i J. G. March wybór miejsca lokalizacji jest wypadkową wielu priorytetów charakteryzujących dane przedsiębiorstwo (Cycert, March, 1963). Z kolei praca J. von Neumanna i O. Morgensterna wprowadza do analizy ekonomicznej teorię gier. Wówczas wybór miejsca lokalizacji jest uzależniony od działań innych uczestników rynku, zaś optymalne miejsce lokalizacji jest wypadkową priorytetów przedsiębiorstwa, przy uwzględnieniu reakcji konkurencji (por. von Neumann, Morgenstern, 1944). Klasyczne teorie lokalizacji nie uwzględniają także charakteru poszczególnych przemysłów. Optymalne warunki lokalizacji dla przedsiębiorstw z przemysłu hutniczego mogą się różnić od optymalnych warunków dla podmiotów gospodarczych przemysłu chemicznego.

4. NOWA TEORIA HANDLU

Jednocześnie z teoriami lokalizacji oraz z teoriami rozwoju regionalnego rozwijała się klasyczna teoria handlu zagranicznego. Według teorii ekonomii istnieją dwa powody wymiany handlowej pomiędzy państwami. Po pierwsze, państwa handlują, ponieważ posiadają różne zasoby surowców oraz charakteryzują się zróżnicowanym poziomem technologicznym. Po drugie, dochodzi do wymiany handlowej, ponieważ państwa wykorzystują istnienie korzyści skali.

Typowy przykład klasycznego modelu wymiany handlowej został opracowany przez D. Ricardo (Stankiewicz, 2000: 172). Na zasadach klasycznych oparty jest także model autorstwa Heckshera–Ohlina. W przeciwieństwie do modelu D. Ricardo bazującego na różnicach w produktywności pracy, E. Hecksher i B. Ohlin upatrują przyczyn wymiany handlowej w różnicach w wyposażeniu w czynniki produkcji (Heckscher, 1919).

Obydwa modele wykazują jednak wiele niedoskonałości. Warunki konkurencji rynkowej często odbiegają od doskonałej, stwarzając warunki dla rosnących korzyści skali. Ponadto teorie nie biorą pod uwagę zróżnicowanych preferencji konsumentów. Do słabości modeli klasycznych wymiany handlowej można zaliczyć także brak objaśnień dotyczących wymiany handlowej pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi.

Wymienione mankamenty klasycznej teorii wymiany handlowej doprowadziły w latach 80. XX w. do rozwoju koncepcji upatrującej przyczyn rozwoju gospodarczego w działalności eksportowej, zwanej *nową teorią handlu* (ang. *new trade theory*). W przypadku modeli klasycznych głównym czynnikiem skłaniającym do wymiany handlowej były przewagi komparatywne oraz dostępności do zasobów. Według nowej teorii handlu wymiana handlowa jest możliwa także dzięki istnieniu rosnących korzyści skali w produkcji. W ujęciu teoretycznym oznacza to przyjęcie założenia o konkurencji niedoskonałej. Rosnące korzyści skali zachęcają do specjalizacji w produkcji. Państwa będą produkować i sprzedawać zwiększoną ilość dóbr oraz rozwijać import. Zatem występowanie rosnących korzyści skali stymuluje wymianę handlową pomiędzy krajami, choć klasyczne przewagi konkurencyjne mogą wcale nie istnieć.

Założenie rosnących korzyści skali powiązane jest z zyskiem monopolisty. W monopolu zakłada się wyższy poziom przeciętnych kosztów od kosztów krańcowych. Zwiększony poziom produkcji jest korzystny dla monopolisty, ponieważ implikuje spadek kosztów przeciętnych. Ponadto większe przedsiębiorstwa będą posiadały przewagę nad przedsiębiorstwami małymi, co będzie prowadzić do dominacji jednego dużego przedsiębiorstwa – monopolu lub kilku mniejszych – oligopolu. Zatem istnienie rosnących korzyści skali odrzuca założenia rynku konkurencyjnego zakładającego równość wszystkich uczestników rynku (Caves, Frankel, 1998).

W modelu stworzonym przez P. Krugmana wymiana handlowa jest wynikiem istnienia jedynie korzyści skali, przy absencji jakichkolwiek przewag komparatywnych. Na bazie artykułu A. K. Dixita i J. E. Stiglitz rozwinął model w warunkach konkurencji monopolistycznej (por. Dixit, Stiglitz, 1977). Ponadto założył identyczny poziom rozwoju państw. P. Krugman wskazuje na możliwości, jakie stwarza handel. Jego zdaniem wymiana handlowa pozwala na poszerzanie rynku oraz wykorzystywanie efektu rosnących korzyści skali (Krugman, 1979).

W kolejnym modelu P. Krugman swoją analizę poszerzył o koszty transportu typu „iceberg” (por. Samuelson, 1954). Wprowadził także czynnik w postaci efektu rynku domowego (ang. *home market effect*) wyrażającego tendencję państw do eksportu dóbr i usług, dla których mają relatywnie duży rynek wewnętrzny. W modelu zakłada się istnienie dwóch klas produktów: alfa i beta. Produkty są takie same, jednak każda klasa jest zróżnicowana. Według P. Krugmana jeżeli dochodzi do wymiany handlowej pomiędzy dwoma państwami w warunkach konkurencji monopolistycznej, wówczas istnienie efektu skali zapewnia korzyści dla obydwu partnerów handlowych. Ponadto P. Krugman charakteryzuje trzy rezultaty istnienia efektu rynku domowego. Po pierwsze, ma on wpływ na rodzaj dóbr przeznaczanych na eksport. Państwa handlują towarami, dla których rynek wewnętrzny jest relatywnie duży. Po drugie, niekompletna specjalizacja wzrasta z kosztami transportu oraz spadkiem znaczenia efektu korzyści skali. Po trzecie, w przypadku istnienia niekompletnej specjalizacji każdy kraj eksportuje

i importuje produkty obydwu klas: alfa i beta. Jeżeli dany kraj ma większy rynek wewnętrzny dla produktów klasy alfa, wówczas będzie eksporterem netto właśnie produktów tej klasy (Krugman, 1980).

W 1981 r. P. Krugman przedstawił kolejny model. W jego opinii, zarówno przewaga komparatywna, jak i korzyści skali mogą stymulować rozwój relacji handlowych pomiędzy dwoma krajami. Dalej twierdzi, że rodzaj dóbr wykorzystywanych w wymianie handlowej oraz zakres samej wymiany zdeterminowany jest przez występowanie korzyści skali. Kraje podobne do siebie prowadzą wymianę handlową, ponieważ posiadają identyczne przemysły, co wpływa na pogłębianie specjalizacji w każdym z nich. Zatem im większe podobieństwo pomiędzy dwoma krajami, tym większa specjalizacja w ich produkcji oraz większa różnorodność oferowanych towarów (Krugman, 1981).

W kolejnym opracowaniu J. Brander udowodnił, przy założeniu zerowych kosztów transportu, że wymiana handlowa jest możliwa, jeśli nawet z analizy pominię się istnienie przewag komparatywnych oraz korzyści skali (Brander, 1981). Natomiast w 1983 r. J. Brander i P. Krugman wykazali, że rywalizacja firm oligopolistycznych jest wystarczającą przesłanką do zaistnienia wymiany handlowej (Brander, Krugman, 1983).

Z kolei B. R. Copeland i A. Kotwal wskazali na znaczenie przewagi absolutnej w handlu zagranicznym między dwoma krajami w przypadku, kiedy konsumenci przykładają wagę do jakości produktów. Autorzy wykorzystali przykład krajów wytwarzających dwa dobra. Jeden produkt jest homogeniczny, zaś drugi różni się jakością. Jeżeli jeden kraj uzyska przewagę absolutną w produkcji obydwu dóbr, wówczas wymiana handlowa będzie niemożliwa (Copeland, Kotwal, 1996). Natomiast według S. J. Matusza modele oparte na konkurencji monopolistycznej pozwalają na analizę oddziaływania handlu zagranicznego na poziom zatrudnienia. Handel zagraniczny wpływa na zwiększoną dynamikę podziału pracy, co jest rezultatem rosnącej dywersyfikacji istniejących dóbr pośrednich. Zatem rosnąca wymiana handlowa ma pozytywne przełożenie na wzrost zatrudnienia (Matusz, 1996).

Kolejne prace podjęły próbę weryfikacji nowej teorii handlu z danymi empirycznymi. Przykładowo H. G. Grubel i P. J. Lloyd, analizując przepływy handlowe, dostrzegli znaczny udział wymiany międzysektorowej w handlu zagranicznym. Co prawda nie stworzyli modelu, ale zaproponowali miary dla wymiany wewnątrzgałęziowej (Grubel, Lloyd, 1975). Z kolei J. M. Finger twierdził, że wymiana wewnątrzgałęziowa jest kwestią grupowania danych. Na poziomie zagregowanym, a nie tylko jednego dobra, problem ten jest tautologią (Finger, 1975). Natomiast E. Helpman posłużył się materiałem statystycznym krajów OECD w latach 1956–1981. Przeprowadzone analizy dowiodły istnienia następującej zależności. W miarę jak państwa są do siebie zbliżone wielkością, wzrasta udział wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu zagranicznym (Helpman, 1987). Inne prace o charakterze empirycznym analizowały korelację

współczynników handlu wewnątrzgałęziowego, starając się uzyskać jak największą wartość współczynnika determinacji R^2 . Na przykład B. Balassa użył $R^2 = 0,999$ dla danych pochodzących ze Stanów Zjednoczonych (Balassa, 1986). Z kolei L. S. Brainard podjął problem wpływu konkurencji niedoskonałej oraz rosnących korzyści skali na zachowanie korporacji. W jego przekonaniu w latach 80. XX w. w Stanach Zjednoczonych aktywność korporacji międzynarodowych wynikała z istniejących podobieństw w osiąganych zyskach i dysponowaniu podobnymi czynnikami produkcji, a nie z istniejących różnic pomiędzy nimi (Brainard, 1993).

Z kolei D. Hummels oraz J. Levinsohn dokonali weryfikacji badań empirycznych przeprowadzonych przez Helpmana (Helpman, 1987). Na podstawie danych z 22 państw OECD z lat 1962–1983 uzyskali 91 obserwacji, które potwierdziły założenia modelu Helpmana (wskaźnik determinacji: $R^2 = 0,981$). Następnie autorzy dokonali kolejnej estymacji, poszerzając materiał empiryczny o kolejne kraje². Wówczas druga estymacja różniła się od pierwszej, a wskaźnik determinacji był równy $R^2 = 0,671$ (Hummels, Levinsohn, 1995).

Na pewne ograniczenia płynące z modeli nowej teorii handlu wskazali G. Ottaviano i D. Puga. Według autorów w modelach przyjmuje się istnienie rynków dużych i rynków małych, nie wyjaśniając przyczyn wstępnego podziału. Ponadto zakłada się, że rozwój przemysłu jest procesem stopniowym, pojawiającym się jednocześnie we wszystkich państwach, co nie znajduje potwierdzenia w historii gospodarczej poszczególnych państw (Ottaviano, Puga, 1998).

5. NOWA GEOGRAFIA EKONOMICZNA

Teoretyczna koncepcja rozwoju regionalnego nazwana *nową geografą ekonomiczną* (ang. *new economic geography*) pojawiła się w latach 90. XX w. Głównym jej celem jest wyjaśnienie przyczyn koncentracji produkcji przemysłowej w postaci układu rdzeń–peryferia (ang. *core-periphery pattern*). Prawdziwym wkładem nowej geografii ekonomicznej jest połączenie teorii lokalizacji i teorii rozwoju regionalnego z nowymi komponentami. Zdaniem K. Head i T. Mayer jest pięć założeń wyróżniających modele nowej geografii ekonomicznej, tj. rosnące korzyści skali, konkurencja niedoskonała, koszty handlu, endogeniczny charakter lokalizacji przedsiębiorstw oraz popytu (Head, Mayer, 2004).

Według P. Krugmana lokalizacja działalności gospodarczej w przestrzeni jest rezultatem występowania dwóch opozycyjnych wobec siebie sił: siły aglomeracji (ang. *centripetal forces*), czyli sił dośrodkowych oraz sił dyspersji (ang. *centrifugal forces*), czyli sił odśrodkowych. Siły odśrodkowe mogą obejmować utrudnie-

² Brazylia, Kamerun, Kolumbia, Kongo, Korea Płd., Grecja, Nigeria, Norwegia, Pakistan, Paragwaj, Filipiny, Tajlandia, Wybrzeże Kości Słoniowej.

nia, jak: przeludnienie, zanieczyszczenie środowiska, niemobilny charakter czynników produkcji. Siły dośrodkowe, odpowiadające za efekt polaryzacji, wpływają na przemieszczanie siły roboczej oraz samej produkcji do centrum aglomeracji. Zatem występujące korzyści skali, korzyści zewnętrzne Marshalla, koszty transportu oraz efekty wynikające z rozmiaru rynku, a mianowicie powiązania popytowo-podażowe *forward linkages* i *backward linkages* wpływają na regionalną integrację przemysłu (Fujita, Krugman, Venables, 1999).

Podstawowy model nowej geografii ekonomicznej został opracowany przez P. Krugmana w 1991 r. Zakłada w nim istnienie dwóch identycznych regionów z dwoma rodzajami produkcji. Sektor rolniczy wytwarza jedno homogeniczne dobro w warunkach konkurencji doskonałej i stałych korzyści skali. Z kolei sektor przemysłowy działała w warunkach konkurencji monopolistycznej z rosnącymi efektami skali. Ponadto P. Krugman zakłada istnienie dwóch rodzajów pracowników. Zatrudnieni w sektorze rolnym są niemobilni, natomiast w sektorze przemysłowym mogą się przemieszczać pomiędzy regionami. W modelu charakter kosztów transportu uzależniony jest od sektora. W rolnictwie są one zerowe, natomiast w przemyśle występują koszty typu „iceberg”, co sprawia, że koszty transportu dóbr przemysłowych odgrywają główną rolę w analizie. Według modelu migracja siły roboczej może doprowadzić do koncentracji przemysłu w postaci układu rdzeń–peryferia (Krugman, 1991b).

Kolejny model nowej geografii ekonomicznej rozwinął D. Puga. Według modelu czynnikiem determinującym zróżnicowanie struktury produkcyjnej pomiędzy różnymi regionami jest elastyczność podaży pracy. D. Puga poszerzył model Krugmana, zakładając możliwość przemieszczania się pracowników pomiędzy sektorami. Zatem sektor przemysłowy oraz rolny muszą konkurować o pracowników. Takie czynniki, jak korzyści skali, koszty transportu czy migracje stanowią o powstawaniu sił dośrodkowych, decydujących o koncentracji przemysłu w wielkich miastach. Dopiero redukcja kosztów transportu daje szanse na dotarcie przemysłu do obszarów oddalonych od centrum (Puga, 1988).

Alternatywne wytłumaczenie koncentracji produkcji przemysłowej w wielkich aglomeracjach miejskich przedstawili P. Krugman i E. Livas. Wykorzystując przykład Meksyku, przyczyn powstawania wielkich miast upatrują w silnych powiązaniach popytowo-podażowych *forward linkages* i *backward linkages*, występujących na rynkach protekcjonistycznych. Autorzy podkreślają słabszy efekt powiązań w przypadku liberalizacji handlu zagranicznego (Krugman, Livas, 1996).

Do całkiem innych wniosków niż P. Krugman i E. Livas doszedł E. Paluzie. Posługując się modelem zbudowanym z trzech regionów opisał proces powstawania różnic międzyregionalnych w Hiszpanii. W modelu siły dośrodkowe sprzyjające polaryzacji to: korzyści skali, rozmiar rynku oraz koszty transportu. Z kolei siły odśrodkowe, dyspersyjne utożsamiane są z rozproszeniem rynku rolnego. Według E. Paluzie niekoniecznie hiszpański protekcjonizm był odpowiedzialny za dywergencję regionalną w Hiszpanii (Paluzie, 2001).

Podobnie jak i w przypadku modeli wyjaśniających koncentrację przemysłu w regionach, powstało szereg modeli charakteryzujących powiązania podażyowo-popytowe typu *forward linkages* i *backward linkages*. Na przykład w modelu P. Krugmana i A. Venables sektor przemysłowy w warunkach konkurencji monopolistycznej wytwarza dobra finalne, ale także dobra przeznaczone do dalszej produkcji, co determinuje występowanie powiązań kosztowo-popytowych pomiędzy przedsiębiorstwami i stwarza warunki dla polaryzacji produkcji przemysłowej. Wówczas powiązania popytowo-podażowe są rezultatem istnienia powiązań typu *input-output*, a nie jak w modelu Krugmana (1991b) relacji pomiędzy przedsiębiorstwami, pracownikami i konsumentami (Krugman, Venables, 1995).

W kolejnym modelu opracowanym przez A. Venables zakłada się istnienie dwóch krajów, konkurencji niedoskonałej, braku mobilności siły roboczej, wynikającej ze zróżnicowania kulturowego czy też z braku znajomości języków obcych. Wysokie koszty transportu wpływają na lokalizację przemysłu w pobliżu konsumenta, co wpływa na zróżnicowanie struktury gospodarczej w obydwu krajach. Wraz ze spadkiem kosztów transportu produkcja zaczyna być determinowana poprzez koszty czynników produkcji, co daje podstawy do występowania powiązań *forward linkages* i *backward linkages* (Venables, 1996).

Według kolejnego opracowania autorstwa D. Puga i A. Venables charakter lokalizacji ośrodków przemysłowych w każdym kraju jest inny, zaś uprzemysłowienie rozprzestrzenia się w postaci fali z państwa na państwo. W modelu wszystkie kraje są jednakowe i posiadają tylko dwa sektory: rolny i przemysłowy. Obydwa państwa dysponują identycznymi czynnikami produkcji i poziomem technologii. Podobnie jak i we wcześniejszych analizowanych modelach, w sektorze przemysłowym występuje konkurencja niedoskonała, zaś struktura produkcyjna jest zderminowana poprzez powiązania *forward linkages* i *backward linkages*. Z czasem sektor przemysłowy powiększa się względem sektora rolnego, co związane jest ze wzrostem płac i rosnącej jego koncentracji. W poszukiwaniu bardziej rentownych miejsc dochodzi do przenoszenia produkcji przemysłowej do krajów z niższym poziomem wynagrodzeń. W miarę postępowania tego procesu kraj przyjmujący inwestycje zarazem korzysta z powiązań *forward linkages* i *backward linkages* innych firm, doświadczając jednocześnie szybkiego uprzemysłowienia oraz wzrostu. Proces ten powtarza się, przyjmując formę fali przenoszonej z jednego kraju na inny kraj (Puga, Venables, 1996).

Ponadto oprócz modeli odwołujących się do podstawowych założeń nowej geografii ekonomicznej, powstało także szereg prac wskazujących na znaczenie innych zmiennych determinujących koncentrację przemysłu w regionie. Na przykład prace S. Rosenthala i W. Strange'a wprowadzają do analizy korzyści wynikające z położenia geograficznego regionów, poziomu kapitału ludzkiego czy zaawansowania technologicznego (Rosenthal, Strange, 2001; 2004).

Kolejne prace podejmowały problem lokalizacji przemysłu i specjalizacji regionalnej przy wykorzystaniu danych empirycznych. P. Krugman skonfron-

tował lokalizację przemysłu i specjalizację regionalną Stanów Zjednoczonych z krajami Europy w latach 1977 oraz 1985. Otrzymane rezultaty potwierdziły niższą specjalizację krajów europejskich względem regionów amerykańskich (Krugman, 1991a). Podobne badania do P. Krugmana przeprowadzili K. Aiginer i E. Hansberg. Porównali poziom specjalizacji pomiędzy regionami Stanów Zjednoczonych i państwami UE. Wykorzystując dane na poziomie krajowym oraz współczynnik Gini'ego, wykazali, że spadek kosztów transportu prowadzi do wzrostu specjalizacji przemysłowej i spadku koncentracji przemysłu (Aiginer, Hansberg, 2006). M. Brühlhart i J. Torstensson wykazali, że w krajach Unii Europejskiej wzrosła specjalizacja przemysłowa w latach 80. XX w. Według autorów integracja regionalna przemysłu w pierwszej fazie może prowadzić do dyspersji aktywności ekonomicznej w kierunku peryferii, jednak wraz z upływem czasu wzrośnie koncentracja w centrum aglomeracji (Brühlhart i Torstensson, 1996). Z kolei M. Amiti wskazał, że integracja europejska i redukcja barier handlowych początkowo przyczyniły się do obniżenia specjalizacji produkcyjnej, co skutkowało ekspansją produkcji przemysłowej, w której każde państwo posiadało przewagi komparatywne. Z czasem jednak, w latach 1980–1990, poziom specjalizacji produkcyjnej zaczął wzrastać (Amiti, 1999). M. Storper i in. przeprowadzili badania dla krajów OECD oraz UE w latach 1970–1994. Wynika z nich, że w krajach UE zanotowano większą dynamikę wzrostu wymiany wewnątrzgałęziowej niż w krajach OECD. Ponadto lokalizacja przemysłu w krajach OECD wykazuje silniejszą koncentrację niż w krajach UE i przejawia tendencje dyspersyjne (Storper i in., 2002).

Kolejna grupa prac dotyczy już konkretnych państw, a nie całej ich grupy. Przykładowo S. Kim dokonał weryfikacji specjalizacji regionalnej i lokalizacji przemysłu na przykładzie regionów amerykańskich w latach 1860–1997. Zdaniem S. Kima ewolucja specjalizacji regionalnej w Stanach Zjednoczonych przypomina odwróconą literę „U”. Od 1860 r. do początku XX w. jej poziom wzrastał. Następnie do połowy XX w. stale się obniżał (Kim, 1995). Z kolei w pracy L. Bertinelly'ego i J. Decropa zbadano poziom koncentracji przemysłu w Belgii w latach 1997 oraz 2000. Według autorów trzydzieści procent belgijskiego przemysłu zanotowało wzrost poziomu koncentracji (Bertinelli, Decrop, 2005). Podobne badania dla regionów Hiszpanii przeprowadzili E. Paluzie i in. Wykazali oni silniejszy od przeciętnego poziom specjalizacji w regionach Hiszpanii względem średniej UE (Paluzie i in., 2001). Na poziomie prowincji hiszpańskich problem specjalizacji regionalnej oraz koncentracji przemysłu został poruszony między innymi przez prace M. Costa oraz M. Sala (por. Costa i in., 1999; Sala, 2008). W przypadku Chin przeprowadzone badania na podstawie danych z 29 regionów dla okresu 1985–1997 udowodniły, że koncentracja geograficzna jest mniejsza dla przemysłów znajdujących się pod nadzorem państwowym (Bai i in., 2004).

Krytyki nowej geografii ekonomicznej dokonał R. Martin. W jego przekonaniu nowa koncepcja rozwoju regionalnego zainicjowana przez P. Krugmana

nie jest ani „nowa”, ani nie jest „geografią”. Martin podkreśla, że nowa geografia ekonomiczna nie uwzględnia innych czynników decydujących o ewolucji regionu, jak: instytucje, kapitał ludzki czy postęp techniczny. Ponadto zdaniem R. Martina, co prawda geografovi ekonomiczni nie wykorzystywali w swoich rozważaniach komponentów w postaci rosnących korzyści skali czy powiązań podażyowo-popytowych, ale nie wynikało to z braku warsztatu matematycznego, a ze świadomości zróżnicowania kulturowego i społecznego poszczególnych regionów (Martin, 1999).

Zaprezentowane modele w większości pokazują jedną zasadę. W pierwszych etapach integracji regionalnej przemysłu przeważają siły dośrodkowe, polaryzacyjne, przyczyniające się do koncentracji przemysłu w zdeterminowanej przestrzeni. Dopiero z czasem, w poszukiwaniu redukcji kosztów na znaczeniu zaczynają zyskiwać nowe miejsca, peryferyjne, z niższym poziomem wynagrodzeń. Wówczas dominują siły odśrodkowe, dyspersyjne, przenoszące przemysł w odleglejsze regiony.

6. TEORIA ELASTYCZNEJ PRODUKCJI I SPECJALIZACJI ORAZ INNE CZYNNIKI ENDOGENICZNE WPLYWAJĄCE NA ROZWÓJ REGIONALNY

W końcu lat 80. XX w. w Europie i Stanach Zjednoczonych pojawił się szereg prac upatrujących przyczyn dynamicznego rozwoju regionalnego w elastycznej produkcji i specjalizacji. Za pionierów teorii uznawani są badacze włoscy – M. Piore oraz C. Sabel, którzy oparli swoje badania na dynamicznie rozwijających się regionach Trzeciej Italii. Według M. Piore i C. Sabel, kryzys gospodarczy lat 70. był rezultatem załamania się modelu produkcji przemysłowej, polegającej na masowej produkcji. *Notabene*, później A. Markussen wskazała, że koncepcja elastycznej specjalizacji nie jest jedyną, a zaledwie jedną z dróg prowadzących do wyjścia z kryzysu gospodarki kapitalistycznej (Markussen, 1999). Zdaniem włoskich badaczy, lata 70. i 80. stanowią przełom w procesie uprzemysłowienia, który polega na odchodzeniu od masowej produkcji na rzecz produkcji małoseryjnej. Według autorów podstawą sukcesu gospodarczego Trzeciej Italii był system organizacyjny, zbudowany na bazie małych i średnich przedsiębiorstw, zorganizowanych w okręgi przemysłowe (ang. *industrial districts*). Małe przedsiębiorstwa cechujące się małoseryjną produkcją, mobilnością siły roboczej oraz ścisłą współpracą ze zlecniodawcami mogły skutecznie reagować na zmieniające się warunki rynkowe czy upodobania konsumentów. Ponadto przedsiębiorcy dzięki wysokiemu poziomowi specjalizacji osiągnęli wysoką zdolność konkurencyjną na rynku. Zatem teoria elastycznej produkcji i specjalizacji zakłada rozproszenie działalności produkcyjnej oraz odwołuje się do marshallowskich okręgów przemysłowych (Piore, Sabel, 1984).

Z kolei koncepcja marszallowskich okręgów przemysłowych nawiązuje do idei okręgu przemysłowego zaproponowanej przez A. Marshalla. Do literatury koncepcję wprowadził G. Becattini (por. Becattini, 1992). Jednak za jej odkrywców uznawani są M. Piore i C. Sabel, którzy okręgom przemysłowym przypisali rolę sprawczą sukcesu regionów Trzeciej Italii. Do podobnych wniosków doszli geografowie amerykańscy, prowadzący badania na przykładzie Kalifornii, ze szczególnym uwzględnieniem obszaru metropolitalnego Los Angeles (por. Scott, 1988; Storper, Walker, 1989). Koncepcję marszallowskich okręgów przemysłowych rozwijali też G. Benko i A. Lipietz (Benko, Lipietz, 1992). Wszyscy oni byli przekonani, że wzrost gospodarczy, który pojawił się w różnych rejonach świata, miał podstawy w skoncentrowanych geograficznie sieci małych i średnich przedsiębiorstwach.

Na początku lat 90. XX w. M. Porter stworzył koncepcję klastrów przemysłowych (ang. *industry clusters*), która nawiązywała do marszallowskiej koncepcji obszarów przemysłowych. M. Porter definiuje klastery jako zbiór firm, charakteryzujących się zdolnością konkurencyjną i wysoko zaawansowaną specjalizacją. Dalej M. Porter wymienia cztery elementy dające przewagę konkurencyjną klastrom. Po pierwsze, są to warunki popytu, czyli zapotrzebowanie zgłaszane z rynku regionalnego oraz możliwość konkurencji na rynkach zewnętrznych. Po drugie, jest to akumulacja czynników produkcji. Trzecim elementem zapewniającym przewagę konkurencyjną klastrom jest strategia rywalizacji pomiędzy firmami. Ostatnim czynnikiem jest koncentracja sektorów pokrewnych, tworzących sieć współpracy, ale także i rywalizacji (Porter, 1990). Ponadto, zdaniem M. Portera, jeśli uprzemysłowienie lokalne lub regionalne wpisuje się w strategię rozwoju państwa, wówczas promocja klastrów powinna być podstawowym elementem polityki przemysłowej kraju (Porter, 2000).

Kolejne opracowania upatrują rozwoju regionów w czynnikach endogenicznych. U podstaw takiego podejścia do rozwoju regionalnego jest założenie, że istnieje wiele czynników warunkujących rozwój gospodarczy, które mogą się różnić w zależności od regionu. Może to być specyficzne położenie geograficzne, jakość instytucji czy etyka charakteryzująca daną społeczność (por. Greta, 2014). Przykładowo M. Polèse R. Shearmur podkreślają, że podejmując temat rozwoju lokalnego, należy mieć na względzie szereg czynników charakterystycznych właśnie dla konkretnej społeczności lokalnej. Owe czynniki mogą stanowić o uzyskaniu przewagi konkurencyjnej w otoczeniu (Polèse, Shearmur, 2009). Według É. D'Arcy i B. Giussani istnieją trzy elementy warunkujące rozwój lokalny. Są to: instytucje, specyficzna lokalizacja oraz umiejętność wykorzystania postępu technicznego (D'Arcy, Giussani, 1996). Z kolei J. Field za główny endogeniczny czynnik rozwoju regionalnego postrzega kapitał społeczny. W jego przekonaniu, kontakty danej społeczności lokalnej warunkowane są poprzez zaufanie oraz normy, które wpływają na poziom produktywności zarówno jednostki, jak i całej grupy (Field, 2008).

Na znaczenie innowacji technologicznych w rozwoju gospodarczym regionów wskazywał R. Florida. Jego zdaniem rosnąca innowacyjność zapewnia przewagę konkurencyjną i jest głównym czynnikiem rozwoju regionalnego. Ponadto R. Florida wprowadził do literatury ekonomicznej pojęcie uczącego się regionu (ang. *learning region*). W jego przekonaniu „uczący się region” charakteryzuje się stałym wzrostem innowacyjności oraz posiada zdolność do adaptacji zmieniających się warunków rynkowych (Florida, 2000; 2002).

Rozwój regionalny dotyka także problematyki kapitału społecznego (ang. *social capital*). Jako pierwszy do literatury naukowej pojęcie kapitału społecznego wprowadził J. Coleman. Scharakteryzował go jako stosunki międzyludzkie istniejące w danej społeczności (Coleman, 1988). Temat kapitału społecznego został podjęty także przez R. Putnama. Przytaczając przykład Włoch, wskazał na rolę wspólnoty obywatelskiej w rozwoju poszczególnych regionów (Putnam, 1993).

Kolejne prace uwypuklające czynniki endogeniczne dotyczą problemu infrastruktury i jej wpływu na rozwój regionów. Odwołują się one do pojęcia inwestycji produkcyjnych, zaproponowanego przez A. O. Hirschmana (ang. *Social Overhead Capital*). Według A. O. Hirschmana, inwestycje typu *social overhead capital* są podstawą rozwoju gospodarczego. Obejmują one szereg usług, bez których funkcjonowanie poszczególnych sektorów gospodarki byłoby niemożliwe, takich jak: infrastruktura, elektryczność czy dostęp do wody (por. Hirschman, 1958). R. Vickerman podkreśla, że inwestycje infrastrukturalne mają bezpośrednie przełożenie na konkurencyjność regionu i jego możliwości w zakresie konwergencji (Vickerman, 2002). W podobnym tonie wypowiadali się R. Bar-El oraz R. McQuaid i S. Lietham, wskazując na pozytywną korelację pomiędzy przyrostem infrastruktury a potencjalnymi możliwościami rozwoju regionalnego (Bar-El, 2001; McQuaid, Lietham, 2001).

Najnowszą koncepcją rozwoju regionalnego jest strategia inteligentnej specjalizacji (ang. *Smart Specialisation Strategy*). Koncepcja do literatury naukowej została wprowadzona przez D. Foray i in. Inteligentna specjalizacja to przede wszystkim wzmocnienie potencjałów w zakresie działalności badawczej i rozwojowej na poziomie regionalnym. Koncepcja odwołuje się do endogenicznej teorii rozwoju regionalnego, według której rozwój regionalny opiera się na akumulacji czynników produkcji i wiedzy. W przypadku koncepcji inteligentnej specjalizacji strategia rozwoju endogenicznego może przyjąć dwie formy. Po pierwsze, będzie polegać na powiększaniu zasobu endogenicznego, poprzez wydatki na edukację oraz badania i rozwój. Po drugie, może opierać się na promocji regionu, ulepszeniu sieci komunikacyjnej czy prywatyzacji części publicznych przedsiębiorstw (por. Foray i in., 2009; Okoń-Horodyńska i in., 2013).

Podsumowując rozważania na temat teorii rozwoju regionalnego, należy podkreślić, że wszystkie one zakładają występowanie zróżnicowania pomiędzy regionami. Teorie na bazie ekonomii neoklasycznej przewidują brak ingerencji władz administracyjnych w niwelowanie różnic regionalnych. Siły rynkowe

z czasem same doprowadzą do wyrównania się poziomów rozwoju poszczególnych regionów. Jeżeli jednak przyjmie się założenie o niezrównoważonym charakterze rozwoju gospodarczego, wówczas interwencja państwa jest konieczna. Skupia się ona przeważnie na dwóch celach. Po pierwsze, celem jest osiągnięcie wyższej dynamiki wzrostu gospodarczego na poziomie kraju. Po drugie, dąży się do redukcji różnic występujących pomiędzy regionami. Jak widać, cele te są sprzeczne. Zwiększona dynamika wzrostu gospodarczego przeważnie realizuje się w regionach bogatych, wyposażonych w czynniki produkcji, co przyczynia się do powiększania różnic regionalnych, a nie do ich niwelowania.

7. PODSUMOWANIE I WNIOSKI

1. Teorie rozwoju regionalnego dobrze tłumaczą mechanizmy wzrostu gospodarczego oraz proces powstawania nierówności międzyregionalnych. Każda z teorii wprowadza do analizy szereg czynników, ale dopiero ich całokształt pozwala na stworzenie ogólnej wizji rozwoju regionalnego. Różnice występujące pomiędzy poszczególnymi teoriami nie wynikają jedynie z przyjmowanych założeń, ale także z roli przypisanej poszczególnym czynnikom wzrostu. Na przykład, jedne teorie odwołują się do czynników egzogenicznych, z kolei inne teorie upatrują podstaw rozwoju regionalnego w czynnikach endogenicznych. Ponadto szereg teorii rozwoju regionalnego upatruje przyczyn dynamicznego rozwoju poszczególnych obszarów w polaryzacji działalności gospodarczej, dobrze rozwiniętej infrastrukturze czy też w zasobach kapitału ludzkiego.

2. Ponadto teorie rozwoju regionalnego, poprzez uwypuklanie coraz to nowych czynników, nie wykluczają się wzajemnie. Nie dają jednak jednolitej odpowiedzi wyjaśniającej problem dywergencji regionalnej.

BIBLIOGRAFIA

- Aiginger K., Hansberg E. (2006), *Specialization and concentration: a note on theory and evidence*, „Empirica”, Vol. 33, No. 4, s. 255–266.
- Amiti M. (1999), *Specialization patterns in Europe*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, Vol. 135, No. 4, s. 573–593.
- Armstrong A., Taylor J. (1985), *Regional Economics and Policy*, Philips Allan, Deddington, Oxford.
- Bai Ch., Du Y., Tao Z., Tong S. (2004), *Local protectionism and regional specialization: evidence from China's industries*, „Journal of International Economics”, Vol. 63, No. 2, s. 397–417.
- Balassa B. (1986), *The determinants of intra-industry specialization in U.S. trade*, Oxford Economic Papers, Vol. 38, No. 2, s. 220–233.
- Bar-El R. (2001), *Infrastructure investment and regional underdevelopment*, [w:] D. Felsenstein, R. McQuaid (red.), *Public investment and regional economic development*, Edward Elgar Publishing Limited, s. 194–209.

- Becattini G. (1992), *Le district marshallien: unea notion socio – économique*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux, les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Coll. „Economie en liberté”, P.U.F., Paris, s. 35–55.
- Benko G., Lipietz A. (red.) (1992), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux, les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Coll. „Economie en liberté”, P.U.F., Paris.
- Bertinelli L., Decrop J. (2005), *Geographical agglomeration: Ellison and Glaeser's index applied to the case of Belgian manufacturing industry*, „Regional Studies”, Vol. 39, No. 5, s. 567–583.
- Blair J. P. (1991), *Urban & Regional Economic*, Richard D. Irwin, Boston.
- Borts G. H. (1960), *The Equalization of Returns and Regional Economic Growth*, „American Economic Review”, No. 50, s. 319–347.
- Borts G. H., Stein J. L. (1964), *Economic Growth in a Free Market*, Columbia University Press, New York.
- Brainard L. S. (1993), *An empirical assessment of the factor proportions explanations of multinational sales*, Mimeo.
- Brander J. A. (1981), *Intra- Industry Trade in Identical Commodities*, „Journal of International Economics”, Vol. 11, No. 1, s. 1–14.
- Brander J. A., Krugman P. (1983), *A „Reciprocal Dumping” Model of International Trade*, „Journal of International Economics”, Vol. 15, No. 3–4, s. 315–321.
- Brühlhart M., Torstensson J. (1996), *Regional integration, scale economies and industry location in the European Union*, CEPR Discussion Paper, No. 1435.
- Bustos Gisbert M. L. (1992), *Las Teorías de Localización Industrial: una breve aproximación*, „Estudios Regionales”, No. 35, s. 51–76.
- Caves R. C., Frankel J. A., Jones R. W. (1998), *Handel i finanse międzynarodowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Coleman J. S. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, No. 94, S95–S120.
- Chisholm M. (1990), *Regions in recession and resurgence*, Unwin Hyman, London.
- Christaller W. (1966), *Central places in Southern Germany*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, wersja oryginału: *Die Zentralen Orte in Süddeutschland*, Gustav Fischer Verlag, 1933.
- Copeland B. R., Kotwal A. (1996), *Product Quality and the Theory of Comparative Advantage*, „European Economic Review”, Vol. 40, No. 9, s. 1745–1760.
- Costa M., Viladecans E. (1999), *Concentración geográfica de la industria e integración económica en España*, „Economía Industrial”, No. 329, s. 19–28.
- Cycert R. M., March J. G. (1963), *A Behavioral Theory in the firm*, Prentice Hall, New Jersey.
- Czuma Ł. (1973), *Francois Perroux teoria wzrostu zharmonizowanego a rozwój gospodarczy południowych Włoch*, Wyd. Wschód, Lublin.
- D'Arcy É., Giussani B. (1996) *Local economic development: changing the parameters*, „Entrepreneurship & Regional Development”, Vol. 8, No. 2, s. 159–178.
- Dixit A. K., Stiglitz J. E. (1977), *Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods*, „American Economic Review”, Vol. 67, No. 5, s. 823–839.
- Domański R. (1997), *Przestrzenna transformacja gospodarki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Field J. (2008), *Social capital. Second edition*, Taylor and Francis Group.
- Finger J. M. (1975), *A new view of the product cycle theory*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, s. 79–95.
- Florida R. (2000), *The learning region*, [w:] Z. J. Acs (red.), *Regional innovation, knowledge and global change*, Pinter, New York.
- Florida R. (2002), *The rise of the creative class, and how it is transforming work, leisure, community and everyday life*, Basic Books, New York.
- Foray D., David P. A., Hall B. (2009), *Smart Specialisation: the concept*, [w:] *Knowledge for Growth: Prospect for Science, Technology and Innovation*, EUR 24047, European Union.

- Friedmann J. (1966), *Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- Fujita M., Krugman P., Venables A. (1999), *The spatial economy: cities, regions and international trade*, The MIT Press.
- Gawlikowska-Hueckel K. (2003), *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Ghali M., Akiyama M., Fujiwara J. (1978), *Factor Mobility and Regional Growth*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 60, No. 1, s. 78–84.
- Giarratani Soeroso F., (1985), *A Neoclassical Model of Regional Growth in Indonesia*, „Journal of Regional Science”, Vol. 25, No. 3, s. 373–382.
- Gorynia M. (1995), *O niekonwencjonalnych doktrynach ekonomicznych w polityce transformacji*, „Ekonomista”, nr 4, s. 667–679.
- Gorzela G. (1989), *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Rozwój Regionalny. Rozwój Lokalny. Samorząd Terytorialny, nr 14, IGP UW.
- Greta M. (2014), *Endogeniczność w rozwoju regionów/euroregionów w aspekcie europejskich wyzwań smart specialisation*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 1 (67), s. 46–57.
- Grosse T. G. (2002), *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1 (8), Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW.
- Grosse T. G. (2004), *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Grubel H. G., Lloyd P. J. (1975), *Intra Industry Trade*, Macmillan, London.
- Hansen N. (1968), *French Regional Planning*, Indiana University Press, London.
- Head K., Mayer T. (2004), *The empirics of agglomeration and trade*, [w:] J. V. Henderson & J. F. Thisse (red.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Ed. 1, Vol. 4, Chapter 59, Amsterdam, s. 2609–2669.
- Helpman E. (1987), *Imperfect Competition and International Trade: Evidence from four-teen industrialized countries*, „Journal of the Japanese and International Economies”, I, s. 62–81.
- Heckscher E. (1991), *The effect of foreign trade on the distribution of income*, „Ekonomisk Tidskrift”, Vol. 21, s. 497–512, przetłumaczone [w:] H. Flam, M. J. Flanders (red.), *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Henderson V. (1974), *The sizes and types of cities*, „The American Economic Review”, Vol. LXIV, No. 4, s. 640–656.
- Hirschman A. O. (1958), *The strategy of Economic Development*, New Haven.
- Hoover E. (1962), *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWN, Warszawa, wersja oryginału: *The location of economic activity*, McGraw Hill 1948.
- Hotelling H. (1929), *Stability in competition*, „The Economic Journal”, Vol. 39, No. 153, s. 41–57.
- Hobson J. A. (1894), *The evolution of modern capitalism*, Charles Scribner's Sons, New York.
- Hummels D., Levinsohn J. (1995), *Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 110, No. 3, s. 799–836.
- Isard W. (1956), *Localization and Space Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structure*, MIT Press, Cambridge.
- Kaldor N. (1970), *The case for regional policies*, „Scottish Journal of Political Economy”, Vol. 17, s. 337–347.
- Kim S. (1995), *Expansion of markets and the geographic distribution of economic activities: The trends in U.S. regional manufacturing structure, 1860–1987*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 110, No. 4, s. 881–908.
- Kottman S. E. (1992), *Regional Employment by Industry: Do Returns to Capital Matter?*, „Economic Review”, Vol. 77, No. 4, Federal Reserve Bank of Atlanta, s. 13–25.
- Krikelas A. C. (1992), *Why Regions Grow: A Review of Research on the Economic Base Model*, „Economic Review”, Vol. 77, No. 4, Federal Reserve Bank of Atlanta, s. 16–29.

- Krugman P. (1979), *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, „Journal of International Economics”, Vol. 9, No. 4, s. 469–479.
- Krugman P. (1980), *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*, „Journal of Political Economy”, Vol. 70, No. 5, s. 950–959.
- Krugman P. (1981), *Intraindustry Specialization and the Gains from Trade*, „Journal of Political Economy”, Vol. 89, No. 5, s. 959–973.
- Krugman P. (1991a), *Geography and Trade*, Gaston Eyskens Lecture Series.
- Krugman P. (1991b), *Increasing returns and economic geography*, „Journal of Political Economy”, Vol. 99, No. 3, s. 483–499.
- Krugman P., Livas E. (1996), *Trade policy and the Third World metropolis*, „Journal of Development Economics”, Vol. 49, No. 1, s. 137–150.
- Krugman P., Venables A. (1995), *Globalization and the inequality of nations*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 110, No. 4, s. 857–880.
- Kuciński K. (1990), *Podstawy teorii regionu ekonomicznego*, PWN, Warszawa.
- Kudłacz T. (1999), *Programowanie rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Leven Ch. L. (1985), *Regional Development Analysis and Policy*, „Journal of Regional Science”, Vol. 25, No. 4, s. 569–592.
- Lösch A. (1939), *The economics of locations*, Yale University Press, New Haven.
- Markussen A. (1999), *Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance: the Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies*, „Regional Studies”, Vol. 33, No. 9, s. 869–884.
- Martin R. (1999), *The New Geographical Turn in Economics: Some Critical Reflections*, „Cambridge Journal of Economics”, Vol. 23, No. 1, s. 65–91.
- Matusz S. J. (1996), *International Trade, the Division of Labor, and Unemployment*, „International Economic Review”, Vol. 37, No. 1, s. 71–84.
- McQuaid R., Leitham S. i in. (2001), *Public investment in physical infrastructure and inward investment location choice: a stated preference experiment*, [w:] D. Felsenstein, R. McQuaid (red.), *Public investment and regional economic development*, Edward Elgar Publishing Limited, s. 210–226.
- Mill J. S. (1909), *Principles of Political Economic*, London.
- Moncayo Jimenez E. (2001), *Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo regional*, ILPES-CEPAL, Serie Gestión Pública, No. 13. Chile.
- Myrdal G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Gerald Duckworth and Co. Ltd., London.
- Neumann J. von, Morgenstern O. (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press.
- Nijkamp P., Rietveld P., Snickars K. (1986), *Regional and multiregional economic models: a survey*, [w:] P. Nijkamp (red.), *Handbook of regional and urban economics*, Elsevier Science Publishers, Amsterdam.
- Norcliffe G. B. (1975), *A Theory of manufacturing places*, [w:] L. Colins, D. F. Wolker (red.), *Location dynamics of manufacturing activity*, John Wiler & Sons, s. 19–57.
- North D. C., (1955), *Location theory and regional economic growth*, „The Journal of Political Economy”, Vol. 63, No. 3, s. 243–258.
- Okoń-Horodyńska E., Wisła R., Sierotowicz T. (2013), *Problemy z utrzymaniem i rozwojem zintegrowanej infrastruktury informatycznej i instytucjonalnej dla nauki i edukacji w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Ottaviano G., Puga D. (1998), *Agglomeration in the global economy: A survey of the new economic geography*, „The World Economy”, Vol. 21, No. 6, s. 707–731.
- Paluzie E. (2001), *Trade policy and regional inequalities*, „Papers in Regional Science”, Vol. 80, No. 1, s. 67–86.

- Paluzie E., Pons J., Tirado D. (2001), *Regional integration and specialization patterns in Spain*, „Regional Studies”, Vol. 35, No. 4, s. 285–296.
- Perroux F. (1955), *Note sur la nation de pôle de croissance*, „Economie Appliquée”, No. 1–2.
- Perroux F. (1964), *L'Économie du XX^e siècle*, Paris.
- Piętak Ł. (2014), *Teoria biegunów wzrostu Francis Perroux i implementacja jej założeń w Hiszpanii w latach 1965–1975*, „Ekonomia XXI wieku”, Vol. 1, No. 1, Wrocław.
- Piore M., Sabel C. (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- Polèse M., Shearmur R. (2009), *Économie urbaine et régionale. Introduction à la géographie économique*, 3e édition, Economica, Francia.
- Porter M. (1990), *The competitive advantage of nations*, Free Press, New York.
- Porter M. (2000), *Location, competition and economic development: Local clusters in a global economy*, „Economic Development Quarterly”, Vol. 14, No. 1, s. 15–34.
- Pred A. R. (1967), *Behavior and location: Foundation for a geographical and dynamic location theory, Part I*, Lund Studies in Geography, ser. B. Human Geography, 27.
- Pred A. R. (1969), *Behavior and location: Foundations for a geographical and dynamic location theory, Part II*, Lund Studies in Geography, ser. B. Human Geography, 29.
- Puga D. (1988), *Urbanization patterns: European vs. les developed countries*, „Journal of Regional Science”, Vol. 38, No. 2, s. 231–252.
- Puga D., Venables A. (1996), *The spread of industry: spatial agglomeration in economic development*, „Journal of the Japanese and International Economies”, Vol. 10, No. 4, s. 440–464.
- Putnam R. D. (1993), *The prosperous community: social capital and public life*, „American Prospect”, Vol. 4, No. 13, s. 11–18.
- Richardson H. W. (1973), *Regional Growth Theory*, Macmillan.
- Rosenthal S., Strange W. (2001), *The determinants of agglomeration*, „Journal of Urban Economics”, Vol. 50, No. 2, s. 191–209.
- Rosenthal S., Strange W. (2004), *Evidence on the nature and sources of agglomeration economies*, [w:] J. V. Henderson & J. F. Thisse (red.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Edition 1, Vol. 4, Chapter 49, s. 2119–2172.
- Sala M. (2008), *Factores determinantes de la concentración industrial de la economía española*, „Economía Industrial”, No. 367, s. 197–209.
- Samuelson P. A. (1954), *The Transfer Problem and Transport Costs, II: Analysis of Effects of Trade Impediments*, „The Economic Journal”, Vol. 64, No. 254, s. 264–289.
- Scott A. J. (1988), *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and western Europe*, „International Journal of Urban and Regional Research”, Vol. 12, No. 2, s. 171–186.
- Siebert H. (1969), *Regional Economic Growth: Theory and Policy*, International Textbook Company, Scranton.
- Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa.
- Smith D. M. (1974), *Regional Growth: Interstate and Intersectoral Factor Reallocations*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 56, No. 3, s. 353–359.
- Smith D. M. (1975), *Neoclassical Growth Model and Regional Growth in the USA*, „Journal of Regional Science”, Vol. 15, No. 2, s. 165–181.
- Solow R. M. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 70, No. 1, s. 65–94.
- Stackelberg K., Hahne U. (1998), *Teorie rozwoju regionalnego*, [w:] S. Golimowska (red.), *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne. Polska, Czechy, Węgry*, Raport IPiSS, z. 16, Warszawa.
- Stankiewicz W. (2000), *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000.
- Storper M., Walker R. (1989), *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*, Basil Blackwell, Oxford and New York.

- Storper M., Chen Y., De Palos F. (2002), *Trade and the location of industries in the OECD and European Union*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 2, No. 1, s. 73–107.
- Strzelecki Z. (red.), (2008), *Gospodarka regionalna i lokalna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Swan T. W. (1956), *Economic Growth and Capital Accumulation*, „Economic Record”, Vol. 32, No. 2, s. 334–361.
- Thünen J. (1966), *Isolated state*, Pergamon Press, Oxford, wersja oryginału: *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Perthes, Hamburg 1826.
- Tiebout, Ch. T. (1968), *Nuevo examen del análisis de la base económica urbana. Análisis de las estructuras territoriales*, Editorial Gustavo Gili, Barcelona.
- Venables A. (1996), *Equilibrium location of vertically linked industries*, „International Economic Review”, Vol. 37, No. 2, s. 341–359.
- Vickerman R. (2002), *The role of infrastructure for expansion and integration*, [w:] G. Atalik, M. M. Fischer (red.), *Regional development reconsidered*, Springer, Advances in Spatial Science.
- Weber A. (1929), *The Theory of the Location of Industries*, Chicago University Press, Chicago, wersja oryginału: *Ueber den Standort der Industrien*, Tübingen J. C. B. Mohr, 1909.
- Wojtyna A. (1994), *Neoliberalne poglądy we współczesnej polskiej myśli politycznej i ich wpływ na kształt modelu transformacji*, Wydawnictwo DiG, Warszawa.

Łukasz Piętak

REVIEW OF THEORETICAL CONCEPTS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract. The purpose of this article is to analyze the theoretical concepts of regional development. The first part of the article is a review of the concept of regional development and includes primarily the concepts: based on the neoclassical school of economics, referring to the scientific achievements of Keynes and concepts involving the unbalanced nature of economic growth. The next part of this article concerns the problems of new trade theory and new economic geography models. The article ends with reflections on other endogenous factors that determine the regional development. The method used in writing the article was the analysis of English, French and Polish literature.

Key words: regional development concepts, theories of industrial location, new trade theory, new economic geography.